GRUPO POSITIVA

GUIA DO
REVENDEDOR

Conheça os benefícios de ser um Revendedor Grupo Positiva

GUIA DO REVENDEDOR

Prezado Revendedor

Seja bem-vindo!

O Grupo Positiva conta com você para crescer no mercado e se tornar a empresa número 1 no segmento de soluções em Impressão de Cartões, Reconhecimento Facial Acesso Remoto e Rede Wirelles.

Temos tudo para dar certo: produtos com alta performance, qualidade, preço e design.

Esta é a chance de alavancar seus negócios.

Neste guia você vai encontrar todas as ferramentas que o Grupo Positiva oferece para contribuir no crescimento contínuo do seu negócio, bem como dicas e esclarecimentos úteis sobre a nossa operação.

Conte com o Grupo Positiva para crescer!

Atenciosamente.

Diretoria Grupo Positiva

GUIA DO
REVENDEDOR

Sumário

Portal do Revendedor: De forma simplificada, você terá acesso a um website customizado e personalizado com uma vasta rede de informações.

Atendimento personalizado: O Grupo Positiva conta com uma Gerente de Revendas, que é responsável por todas as negociações comerciais junto à rede de revendas.

Relacionamento com o Cliente (Pós Venda): Você tem acesso a uma área exclusiva de pós-venda para solucionar os seus problemas.

Treinamento: Com o objetivo de manter sua força de vendas sempre capacitada e pronta para encarar os desafios de mercado, oferecemos treinamento técnico e comercial contínuo.

Marketing: Estamos investindo continuamente em ações de marketing com o objetivo de apoiar o incremento de suas vendas e fortalecer a nossa marca no mercado.

Sistema Web Garantia: Uma ferramenta exclusiva para você solicitar garantia, acompanhar tudo que acontece com o seu pedido e muito mais.

Suporte técnico: Tem como objetivo ajudar os nossos revendedores a solucionarem problemas e fazerem a melhor utilização dos produtos, atendendo aos seus clientes de forma rápida e eficiente.

Programa de Show Room: Concessão de descontos para aquisição de produtos para Show Room.

GUIA DO REVENDEDOR

Portal do Revendedor

O Grupo Positiva oferece o Portal do Revendedor, uma área exclusiva para você e sua equipe, onde é possível acessar e fazer download de informações sobre produtos, promoções, treinamentos, campanhas, marketing, tais como:

Filmes Técnicos: São disponibilizados uma variedade de vídeos de treinamento para capacitar ainda mais a sua equipe técnica.

Materiais para download dos produtos: Guia de Usuário, Firmware, Manual de Serviço, Peças de Reposição, Ferramentas de Diagnósticos.

Comercial: Aqui você pode consultar preços, saber todas as campanhas que estão no ar, as promoções do momento, procedimentos de garantia e baixar folder de produtos.

Informativos: O portal do revendedor possibilita que você tenha acesso a informações importantes, materiais que vão ajudá-lo a vender mais e a ter maior conhecimento dos produtos.

O acesso ao portal é feito através do site institucional do Grupo Positiva, com login e senha pessoais e intransferíveis.
Este portal é administrado pelo **Departamento de Marketing**. Em caso de dúvidas você pode entrar em contato através do telefone 21 2136-4615 ou do email **marketing@grupopositiva.com**

Para as novas revendas o login e senha devem ser solicitados a Gerente de Revendas.

GUIA DO
REVENDEDOR

Atendimento personalizado e Área de Relacionamento com o cliente (Pós-Venda)

O Grupo Positiva possui uma Gerente de Revendas, que é responsável por todas as negociações comerciais junto à rede de revendas.

A Gerente é o principal contato do Revendedor, responsável por todas as negociações comerciais, desde concessão de descontos a prazo de pagamento, concessão de crédito, solicitações de renovação de carta de revenda autorizada e carta de solidariedade, suporte em licitações públicas, dentre outras relações comerciais.

Ela é a sua voz no Grupo Positiva

FAÇA AS SUAS COMPRAS DE FORMA RÁPIDA E FÁCIL

Para realizar as suas compras de equipamentos, peças e suprimentos é simples e fácil, basta enviar um email com a descrição e códigos dos produtos (no portal do revendedor constam todos os códigos) para a sua Gerente de Revendas com cópia para a área de Relacionamento com o cliente – Pós venda.

A Gerência de Revendas juntamente com a área de Pós - Venda enviará a cotação, disponibilizará informações do seu crédito, fará a inserção do seu pedido no sistema e acompanhará o seu pedido até a entrega.

Gerente de Revendas
Karla Mathias
Telefone: 21 2136-4604
Email: **karlamathias@grupopositiva.com**

Área de Relacionamento com o cliente (Pós – Venda)
Tathyane Souza
Telefone: 21 2136-4614
Email: **atendimentofargo@grupopositiva.com**

GUIA DO REVENDEDOR

Treinamento Comercial

Todo executivo conhece a importância que tem um bom treinamento comercial para melhorar o desempenho de seus vendedores e obter bons resultados. Por isso o Grupo Positivo investe na capacitação da força de venda dos seus revendedores através do **"Programa de Capacitação Venda Mais",** que visa levar o vendedor a atingir seu potencial pleno nas negociações.

Os pontos focais do Treinamento estão divididos em:

ATENDIMENTO

Demonstrar ao participante a importância e a necessidade de um excelente atendimento prestado aos clientes e como torná-los fiéis à nossa empresa.

TÉCNICAS DE VENDAS

Proporcionar ao participante, técnicas que visam melhorar a qualidade e o crescimento das vendas capacitando-o a atuar de maneira segura e eficaz.

CONHECIMENTO TÉCNICO

Proporcionar ao participante um contato com os principais sistemas do produto permitindo sua identificação, o entendimento básico dos princípios de funcionamento e características genéricas de manutenção, capacitando-os a realizar verificações básicas.

PRODUTO

Proporcionar ao participante um contato direto com os modelos existentes, capacitando-os a manipular e operar os principais sistemas (como usuário) e conhecer suas peculiaridades, variações, modelos, opcionais, acessórios, etc.

CONCORRÊNCIA

Proporcionar ao participante um contato direto com informações sobre a concorrência, conhecendo os seus pontos fortes e fracos, facilitando assim sua argumentação e consequentemente seu trabalho.
Os materiais de treinamentos comerciais são disponibilizados no portal do revendedor para consulta/estudo.

Para solicitar treinamento comercial, entre em contato com sua Gerente de Revendas.

GUIA DO REVENDEDOR

Treinamento Técnico

O Grupo Positiva conta com uma equipe qualificada e certificada internacionalmente que oferece Treinamentos Técnicos para você, revendedor.
Esses treinamentos acontecem periodicamente e são gratuitos, normalmente realizados nas instalações do Grupo Positiva, ficando apenas sob a responsabilidade do revendedor as despesas referentes a hotel, alimentação e translado. Para se inscrever nesse programa, basta acessar o portal do revendedor.

- Treinamento Presencial: Inscrições on-line (Portal do Revendedor) para treinamento com instrutor no Grupo Positiva;

- Certificação: Exame de competência que tem por finalidade verificar a experiência e conhecimentos técnicos (Aplicado durante o treinamento presencial);

- Pré – treinamento: Disponibilização de materiais de apoio, como guias e manuais técnicos;

Para obter o Kit de pré – treinamento, baixar os manuais e guias de produto, acesse o portal do revendedor.

Para solicitar treinamento técnico, tirar dúvidas sobre inscrição e ter acesso ao cronograma de treinamento, entre em contato com o Fábio Cortez através do email fabio@grupopositiva.com com cópia para a Gerente de Revendas.

Atenção: Para comercialização dos produtos do Grupo Positiva é obrigatório que o revendedor tenha a Certificação técnica.

GUIA DO
REVENDEDOR

Marketing

Para alcançar objetivos estratégicos, aumentando a vantagem competitiva da nossa rede de revendas, o Marketing tem como principais focos de ação os itens relacionados abaixo:

- Investimento em mídia segmentada para geração de lead para os revendedores;
- Campanhas promocionais periódicas com o objetivo de maximizar suas vendas;
- Campanhas de incentivo para os revendedores e sua força de vendas;
- Desenvolvimento de materiais para força de vendas, como: portfólio de produtos e folhetos;
- Desenvolvimento de materiais de merchandising, como: Banners, Cartazes, Mobiles dentre outros para ambientação de show room;
- Eventos de relacionamento e convenção anual;
- Participação em feiras.

Para dúvidas, sugestões e solicitações, entre em contato com o departamento de marketing através do telefone: (21) 2136-4615 ou do email: marketing@grupopositiva.com

GUIA DO REVENDEDOR

WEB Garantia

Em fase de implantação

Um Sistema exclusivo para você solicitar garantia, acompanhar tudo que acontece com o seu pedido e muito mais. O procedimento de envio de peça e emissão de laudo ficará mais rápido e ágil.
Veja como esta poderosa ferramenta de trabalho e acesso à informação facilitará o seu dia a dia:

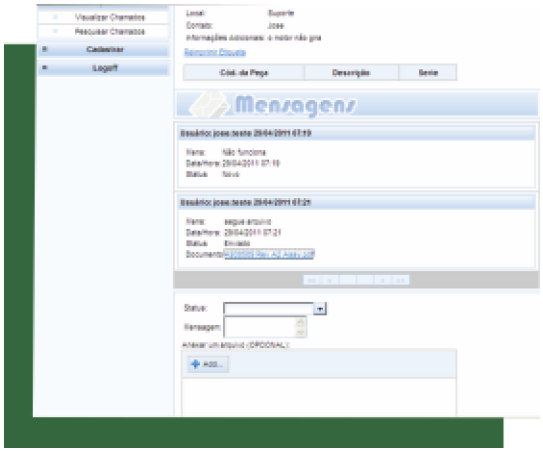
Alguns Benefícios:

Redução de custos – Poupe tempo e elimine custos gerados por ligações telefônicas.
Melhoria de produtividade – É o resultado de mais conhecimento, mais colaboração e acesso a ferramentas e informações.
Transparência e controle – Proporciona uma visibilidade panorâmica dos pedidos de garantia, geração de relatórios e rastreamento
Segurança de informações – Sigilo de acesso garantido por login e senha personalizados.
Aumento de competitividade – Permite melhor administração do tempo: você fica livre para fechar negócios.
Melhoria da comunicação – Facilita o compartilhamento de informações.

Este portal é administrado pelo CDS - Centro de Desenvolvimento e Soluções, que possui o Help Desk, uma área de Suporte exclusiva para atendimento a:
Problemas de acesso ao portal;
Criação e/ou trocas de senhas;
Dúvidas relacionadas à navegação do portal.

Entre em contato com a nossa equipe:
Help Fone: (21) 3282-1919
Help E-mail: helpdesk@grupopositiva.com

É fácil navegar - consulte o instrutor de navegação no portal do revendedor.



GUIA DO REVENDEDOR

Suporte Técnico

O Suporte Técnico do Grupo Positiva tem como objetivo ajudar os nossos revendedores a solucionar problemas e fazer a melhor utilização dos produtos, atendendo ao seu cliente de forma rápida e eficiente.

Através de um atendimento personalizado, oferecemos suporte gratuito e ilimitado aos nossos revendedores, para apoiá-los nas seguintes necessidades:

- Apoio remoto para instalações, aplicação de correções, etc;
- Informações técnicas sobre produtos;
- Solução de dúvidas.

Horário de atendimento: Das 09 às 18h
Para Suporte Técnico fora do horário comercial, solicitamos que seja realizado agendamento.

Equipe de Suporte

Nome	Telefone	Cel	Email
Fabio Cortez	21 3282-1920	21 8509-6926 / 21 7887-6792	suporte@grupopositiva.com
Flávio Martorelli	21 3282-1921	21 8509-6898 / 21 7715-4027	suporte@grupopositiva.com

GUIA DO REVENDEDOR

Assistência Técnica

O Grupo Positiva conta com uma equipe altamente qualificada para capacitar a sua equipe técnica. Proporcionar treinamento a sua equipe é fundamental, a falta de preparo pode provocar sérios prejuízos.

Mantenha sua equipe técnica treinada e utilize a Assistência Técnica em casos de real necessidade.

As Revendas que *tiverem técnico* treinado, mas por algum motivo não tenham conseguido resolver o problema, a hora técnica será **R$ 120,00**
As Revendas que *não tiverem técnico* treinado a hora técnica será: **R$ 240,00**

O nosso objetivo é incentivar as Revendas que investem na parceria.

Para mais informações consulte a sua Gerente de Vendas.

Para solicitar assistência técnica e tirar dúvidas, entre em contato com a nossa equipe:

Nome	Telefone	Cel	Email
Fabio Cortez	21 3282-1920	21 8509-6926 / 21 7887-6792	suporte@grupopositiva.com
Flávio Martorelli	21 3282-1921	21 8509-6898 / 21 7715-4027	suporte@grupopositiva.com

IMPORTANTE: A assistência técnica é balcão, sendo assim, os custos de frete são de responsabilidade da rede de Revendas.

GUIA DO
REVENDEDOR

Programa de Show Room

O Grupo Positiva oferece descontos especiais aos seus revendedores para montagem do seu Show Room.

Regras:

Política de descontos:
Descontos de 15% sobre o preço do equipamento na tabela de preços
O desconto será concedido no ato da compra.

Comercialização :
Os equipamentos não podem ser comercializados no período de 01 ano (se houver algum lançamento que substitua o equipamento disponível no show room, ele poderá ser comercializado antes desse período).

Equipamentos participantes do programa:
Todos que estão em linha.

Processo de compra:
A solicitação de compra deve ser feita diretamente à Gerente de Revendas.

Informações complementares:
A disponibilidade do produto depende do nível de estoque.
O Grupo Positiva reserva-se ao direito de suspender o programa a qualquer momento.

Linha FARGO

A sua linha de produtos

HDP 5000

Crie cartões de alta definição, acessível e confiável.
As cores são vibrantes. As imagens são nítidas.
A qualidade é inigualável. Com a Fargo HDP 5000,
os cartões de identificação fazem mais do que proteger
a sua empresa – eles refletem o seu orgulho.
A qualidade é tão superior que a garantia de sua
cabeça de impressão é vitalícia.
Os cartões produzidos pela impressão de alta definição
são mais duráveis e seguros do que qualquer outro
tipo de cartão, além das cores serem reproduzidas com
muito mais fidelidade.

DTC 1000

Projetada para empresas que necessitam imprimir e codificar cartões coloridos ou monocromáticos como: Crachás de Funcionários, Cartões de Fidelidade e Carteirinhas com agilidade e baixo custo. Tem um design fino, é fácil de usar e praticamente não exige manutenção. Um modelo completo que cabe no seu bolso.

DTC 4000

Desenvolvida para médias empresas, escolas e instituições governamentais locais que estão em busca de versatilidade em um sistema de impressora/codificador conveniente, profissional e seguro. A DTC4000 é a impressora ideal para empresas que precisam de uma maneira flexível, fácil e confiável de personalizar com cores e codificar cartões tecnológicos.

DTC 4500

Desenvolvida para empresas que desejam impressão robusta em alto volume todos os dias. Possui alta capacidade de entrada e gerenciamento de vários tipos de cartões. O seu design modular permite agregar novas funções localmente, como impressão frente e verso. A versatilidade da DTC4500 é insuperável, imprime desde cartões de fidelidade a cartões de acesso sofisticados com componentes eletrônicos integrados.